

México se convirtió en un importante destino turístico gracias a su cercanía con los Estados Unidos y Canadá, su atractiva cultura, increíble hospitalidad y principalmente su accesibilidad.

### **El turismo antes de la crisis**

Entre los años 2002 y 2008, como lo señala la revista The Economist, México creció y se convirtió en el décimo destino turístico del mundo. Sin embargo, nosotros, los miembros del sector turismo, optamos por la comodidad y nos confiamos de nuestro éxito. Así pues, cuando la economía global fue fuertemente golpeada en el año 2008, México ya no era el destino turístico accesible que una vez fue.

Durante esa época, la industria turística mexicana recibía una gran cantidad de ingresos y sus participantes acumulaban ganancias sin precedentes. Un gran ejemplo son los desarrolladores, los cuales llegaron a alcanzar una rentabilidad de inversión del 50 o, hasta incluso, el 100 por ciento. Los taxistas de Los Cabos y Cancún cobraban -y siguen cobrando- lo mismo por el pasaje del hotel al aeropuerto, el cual, en algunas ocasiones es mayor al costo del vuelo.

Asimismo, los restaurantes mantuvieron una ardua competencia para convertirse en el establecimiento más elegante de la ciudad, olvidándose por completo de las vacaciones accesibles.

Es necesario tomar en cuenta que si queremos sobrevivir en el entorno económico actual, debemos competir con los países considerados como destinos accesibles.

Además, es muy importante considerar que los bienes de la gran mayoría de las familias estadounidenses se han devaluado alrededor de un 40 por ciento en los últimos tres años, por lo cual, empezando el año 2011, no podemos seguir dependiendo de los ingresos de los turistas norteamericanos; pues para que estos sigan viajando a México como antes, deben retirar dinero de sus cuentas bancarias u obtener segundas hipotecas para saldar el costo de unas vacaciones de lujo o comprar una propiedad vacacional.

### **El mercado de bienes raíces**

México tiene un considerable inventario de nuevas viviendas turísticas, sin embargo, esta no es la mayor preocupación para el año 2011. El problema a considerar es que constructores y desarrolladores deben reconocer y comprender el inventario del mercado de reventa, además de reconocer las tasas de absorción pronosticadas; pues los desarrolladores están compitiendo con los propietarios que adquirieron sus viviendas en efectivo y aquellos que compraron antes de 2006. Así pues, si analizamos las situaciones de compra de dichos propietarios, estos pueden darse el lujo de ser más flexibles en sus precios de venta que los desarrolladores; pues estos tienen grandes costos de inventario y construcción que recuperar